

Mieterhöhung, Kostenumlage, Ausgabenreduzierung:

# Renditestigerung bei Immobilien

So verbessern Sie mit rechtlichen Maßnahmen das Ergebnis Ihrer vermieteten Immobilien!

Sie lernen, wie Sie bei vermieteten Gewerbe- und Wohnimmobilien ...

Mit Praxisbeispielen  
und aktueller  
Rechtsprechung!

## Ihre Mieteinnahmen optimieren

- Das ist bei Erhöhung auf die ortsübliche Miete zu beachten
- Diese Modernisierungsmaßnahmen ermöglichen die Mieterhöhung
- So gelingt die Umlage von Betriebskostenerhöhungen
- Vertraglich zu vereinbaren: Staffel- und Indexmieterhöhung

## Ihre Ausgabenseite reduzieren

- Vermeiden Sie Fehler bei der Betriebskostenumlage
- Die wirksame Vereinbarung von Klauseln zu Schönheitsrenovierungen und Kleinreparaturen
- So treten Sie Mietminderungen aufgrund von Mängeln entgegen
- Diese Reaktionsmöglichkeiten bestehen bei Zahlungsverzug des Mieters

Ihr Rechtsexperte:



Carsten Wilke  
Anwaltskanzlei  
Wilke & Coll.

So beurteilen Teilnehmer den Referenten:

- ✓ „Sehr gute juristische Beiträge, auch für Nicht-Juristen verständlich!“  
P. Senftleben, ThyssenKrupp Real Estate GmbH
- ✓ „Einem „sehr gut“ ist nichts hinzuzufügen!“  
S. Volk, AutoVision GmbH
- ✓ „Kompetent, informativ“  
B. Schulze, ThyssenKrupp Real Estate GmbH

IHR PLUS:

- ◆ Zahlreiche Beispielfälle
- ◆ Praktische Checklisten
- ◆ Nützliche Musterformulierungen und -klauseln

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

24. Juli 2007 in Köln

21. August 2007 in München

20. September 2007 in Frankfurt am Main

Hoher Lernerfolg durch  
begrenzte Teilnehmerzahl!

  
**MANAGEMENT CIRCLE**<sup>®</sup>  
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Telefon-Hotline: 0 61 96 / 47 22 - 700

## Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

Zum Immobilienportfolio Ihres Unternehmens zählt eine Vielzahl vermieteter Objekte. Es ist Ihre Aufgabe, diese Immobilien renditeorientiert zu managen.

Dabei unterscheiden sich diese vermieteten Immobilien genauso wie die Bedürfnisse der Mietparteien. Diese Individualität spiegelt sich auch in der **wirtschaftlichen Struktur der Objekte** wider, die jedoch für jedes Objekt **optimal ausfallen** soll. Wissen Sie, welche rechtlichen Stellschrauben sich Ihnen zur Verbesserung Ihrer Immobilienrenditen bieten und ob Sie diese bereits ausschöpfen?

Dabei ist es gar nicht so schwer, die **Rendite vermieteter Immobilien zu steigern**. Mit dem richtigen rechtlichen Durchblick und entsprechendem Handwerkszeug haben Sie viele Möglichkeiten, Ihre **Mieteinnahmen zu optimieren** und Ihre **Ausgaben zu reduzieren**.

## Was Sie hier lernen

Erarbeiten Sie sich auf unserem Seminar das notwendige Wissen zur Renditestigerung Ihrer vermieteten Immobilien und insbesondere zu folgenden Fragen:

- Was gilt bei **Mieterhöhung** – auf die ortsübliche Miete oder durch Staffel- bzw. Indexvereinbarung?
- Wie gelingt die Umlage von **Kosten baulicher Maßnahmen**?
- Wie werden **Heiz- und Betriebskosten** korrekt und sicher umgelegt?
- Wie steht es um **Renovierungsklauseln, Kleinreparaturen und Mietmängel**?
- Wie kann man bei **Zahlungsverzug des Mieters** reagieren und mit welchen Konsequenzen?

## Ihr individueller Vorteil – Ihr Teilnehmerforum!

Ihre **persönlichen Fragen** leiten wir im Vorfeld des Seminars gerne an Herrn Wilke weiter. Schicken Sie mir einfach eine E-Mail (giehl@managementcircle.de) oder rufen Sie mich an (Tel.: 0 61 96/47 22-683). Im Seminar erhalten Sie dann eine vorbereitete und ausführliche Antwort. Selbstverständlich können Sie Ihre Fragen auch im Seminar erstmals an den Referenten richten - sie werden dann besprochen und gemeinsam erarbeitet.

Bereichern Sie das Seminar durch **Ihre individuellen Erfahrungen** und nutzen Sie die Plattform zur **Diskussion mit Experten und Kollegen!**

## Zur Methodik

Vertrauen Sie auf eigene fundierte Kenntnisse! Damit Sie sich einen **praxisorientierten Durchblick** abseits unübersichtlicher Gesetzestexte und Paragraphen aneignen können, haben wir für Sie dieses Seminarskonzipiert, das sich **auch für Nicht-Juristen** bestens eignet. Zur Veranschaulichung werden dabei **zahlreiche Beispielfälle** herangezogen. Unser **praxiserfahrener Referent** wird Ihnen zudem **wertvolle Tipps** und **nützliche Materialien** für die Umsetzung an die Hand geben.

## Carsten Wilke

ist Gründer der auf das Immobilien- und Mietrecht spezialisierten Anwaltskanzlei **Wilke & Kollegen** in Frankfurt am Main. Er ist hier vorwiegend auf dem Gebiet des Mietrechts tätig und einer der Rechtsanwältinnen mit der Befugnis, die Bezeichnung „Fachanwalt für Mietrecht und Wohnungseigentumsrecht“ zu führen. Carsten Wilke hat zahlreiche Fachbeiträge zum Mietrecht publiziert. Neben seiner anwaltlichen Tätigkeit ist er als Dozent tätig. Nähere Informationen zur Tätigkeit und Kanzlei von Carsten Wilke – im Internet unter [www.wilkeundcoll.de](http://www.wilkeundcoll.de).

## Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich bitte an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Gerne berate ich Sie persönlich und beantworte Ihre Fragen zur Veranstaltung.

*Christine Giehl*



**Christine Giehl**

Konferenz Managerin

Tel.: 0 61 96/47 22-683

E-Mail: [giehl@managementcircle.de](mailto:giehl@managementcircle.de)

**NEU!**

## Ihr Management Circle-Veranstaltungsticket

Schnell, bequem und günstig bringt Sie die Deutsche Bahn AG in Kooperation mit Management Circle an Ihren Veranstaltungsort. Von jedem beliebigen DB-Bahnhof können Sie Ihre Reise zum **Sonderpreis** antreten:

Entfernung zum Veranstaltungsort	2. Klasse	1. Klasse
bis 300 km	69 €	99 €
über 300 km	109 €	159 €

Bei einer Hin- und Rückfahrt mit dem ICE von Köln nach Frankfurt am Main können Sie z.B. in der 2. Klasse 49 € sparen. Von Köln nach München beträgt die Ersparnis 129 €.

Mit diesem attraktiven Angebot können alle Züge der DB genutzt werden, auch der ICE. Weitere Details und Informationen zur Ticketbuchung erhalten Sie mit Ihrer Anmeldebestätigung zur Veranstaltung oder unter

[www.managementcircle.de/bahn](http://www.managementcircle.de/bahn)

Die Bahn

## WIR KOMMEN IHNEN ENTGEGEN.

### Das Beste für Ihre Praxis – als Inhouse Training!

Dieses und auch andere Themen trainieren wir auch in Ihrem Unternehmen. Ihr Vorteil: Keine Zeitverluste, passgenau für Ihren Bedarf!

Wir beraten Sie gerne und erstellen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an:



**Dirk Gollnick**

Tel.: 0 61 96/47 22-646

E-Mail: [gollnick@managementcircle.de](mailto:gollnick@managementcircle.de)

# Wie Sie Ihre Einnahmen optimieren und Ihre Ausgaben reduzieren!

Ihr Seminarleiter:

Carsten Wilke, Fachanwalt für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, **Anwaltskanzlei Wilke & Coll.**, Frankfurt am Main

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Tagungsunterlagen **ab 8.45 Uhr**

## 9.30 Herzlich Willkommen

- Abstimmung der Seminarinhalte mit den Erwartungen der Teilnehmer
- Kurze Vorstellungsrunde

## 9.40 Einführung

- Optimierung auf der Einnahmenseite – Reduzierung auf der Ausgabenseite

## Optimierung der Mieteinnahmen

### 10.00 Erhöhung auf die ortsübliche Miete, § 558 BGB

- Wann ist die Miete „ortsüblich“?
- Mietstruktur: Ausgangsmiete, Kappungsgrenze und Jahressperrfrist
- Mietspiegel, Sachverständigengutachten und Vergleichswohnungen
- Reaktionsmöglichkeiten des Mieters – Gegenreaktionen des Vermieters

10.45 Kaffee- und Teepause

### 11.00 Umlage von Kosten baulicher Maßnahmen des Vermieters, § 559 BGB

- Achtung: Bei Gewerberaum vertragliche Vereinbarung nötig
- Fälligkeitszeitpunkt und Höhe der Mieterhöhung
- In diesen Modernisierungsmaßnahmen steckt die Möglichkeit der Mieterhöhung
- Exkurs: Renditeoptimierung durch Modernisierung des Mietobjektes

### Umlage von Betriebskostenerhöhungen, § 560 BGB

- Mietvertrag
- Berechnungsgrundlage
- Gebot der Wirtschaftlichkeit

12.30 Gemeinsames Mittagessen

### 13.45 Einvernehmliche Mieterhöhung, § 557 BGB

- Vorüberlegungen
- Formalien (Schriftform)

### Staffelmieterhöhung, § 557 a BGB

- Wirksamkeitsvoraussetzungen und wirtschaftliche Überlegungen
- Keine Grenzen des § 557 a BGB bei Gewerberaum

### Indexmieterhöhung, § 557 b BGB

- Wirksamkeitsvoraussetzungen und gerichtliche Durchsetzung

### Gewerberaum

- Wertsicherungsklauseln, Spannungsklauseln und Erhöhungsklauseln

### Allgemeine Hinweise zu Mieterhöhungen

- Taktische Überlegungen, Prozessuales und Kostenüberlegungen

15.15 Kaffee- und Teepause

## Minimierung der Ausgabenseite

### 15.30 Betriebskosten optimal umlegen – Fehler vermeiden

- Definition Nebenkostendelta – Die Bedeutung der Betriebskosten für das Immobilienergebnis
- Vertragliche Grundlagen
- So gelingt die richtige Abrechnung

### Schriftformthema – Entscheidend bei Gewerberaummietverhältnissen

- Kündigung von langfristigen Mietverträgen bei formellen Fehlern
- Vertragsgestaltungen
- Vertragsänderungen – durch ausdrückliche Vereinbarung oder konkludentes Handeln

### Schönheitsrenovierung

- Aktuelle Rechtslage zur wirksamen Vereinbarung von Renovierungsklauseln

### Mietmängel – Reaktionen des Vermieters bei Mietminderungen

- Diese Ausschlussstatbestände bestehen für Rechte des Mieters

### Gewerberaum: Falle Konkurrenzschutz

### Reaktionen bei Zahlungsverzug des Mieters

- Kündigung wegen Zahlungsverzuges
- Wie läuft das Räumungsverfahren ab?

### Verjährung und Verwirkung von Forderungen des Vermieters

17.30 Zeit für Ihre Fragen und Diskussion

ca. 17.45 Ende des Seminars

## Warum Sie diese Veranstaltung besuchen sollten

- Sie wollen sich die **Rendite Ihrer vermieteten Gewerbe- oder Wohnimmobilien weiter steigern**.
- Sie möchten Ihre **Mietverhältnisse korrekt und mit höchstem wirtschaftlichen Nutzen** abzuwickeln.
- Sie interessieren sich für die **aktuelle praxisrelevante Rechtsprechung**.

## Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

Diese für Nichtjuristen konzipierte Veranstaltung richtet sich an **Investoren, Vermieter und Eigentümer von Immobilien**, an **Führungskräfte und andere Mitarbeiter** aus den **Bereichen Immobilienmanagement und Immobilienverwaltung**. Ebenso angesprochen sind **Vertreter von offenen und geschlossenen Immobilienfonds, Vermögensverwalter, Mitarbeiter aus den Immobilienabteilungen von Industrie, Handel, Banken und Versicherungen**, aber auch **spezialisierte Architekten und Projektentwickler**.

## Termine und Veranstaltungsorte

### 24. Juli 2007 in Köln

Dorint Sofitel An der Messe Köln, Deutz-Mülheimer-Straße 22-24, 50679 Köln, Tel.: 02 21/8 01 90-0, Fax: 02 21/8 01 90-80  
E-Mail: info.cgnmes@dorint.com

### 21. August 2007 in München

Le Meridien München, Bayerstraße 41, 80335 München  
Tel.: 0 89/24 22-0, Fax: 0 89/24 22-1111  
E-Mail: reservations.muenchen@lemeridien.com

### 20. September 2007 in Frankfurt am Main

Lindner Congress Hotel Frankfurt, Bolongarostraße 100, 65929 Frankfurt, Tel.: 0 69/3 30 02-00, Fax: 0 69/3 30 02-999  
E-Mail: info.frankfurt@lindner.de

### Zimmerreservierung

Für die Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor. Die Anfahrtskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.

## So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

## Ihre Service-Hotlines

### Anmeldung:

**Manuela Rother**

Telefon: 0 61 96/47 22-700 oder  
0 61 96/47 22-0 (Telefonzentrale)  
Fax: 0 61 96/47 22-999

Per Post: Management Circle AG  
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.  
Hauptstraße 129, 65760 Eschborn/Ts.  
E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

### Kundenservice:

**Roman Kern**

Telefon: 0 61 96/47 22-800 (Fax: -888)  
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

### Adressänderung:

**Stella Avramidou**

Telefon: 0 61 96/47 22-500 (Fax: -562)  
E-Mail: marketing@managementcircle.de

### Datenschutz-Hinweis:

Sie können bei uns der Verwendung Ihrer Daten widersprechen, wenn Sie in Zukunft keine Prospekte mehr erhalten möchten. (§28 VI BDSG)

Die Teilnahmegebühr für das ein tägige Seminar beträgt inkl. Mittagessen, Erfrischungsgetränken und der Dokumentation € 1.145,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

## Renditesteigerung bei Immobilien

Ich/Wir nehme(n) teil am:

- 24. Juli 2007 in Köln 07-54632
- 21. August 2007 in München 08-54633
- 20. September 2007 in Frankfurt am Main 09-54634

Aktuelle Veranstaltungsangebote: [www.managementcircle.de](http://www.managementcircle.de)

1	NAME/VORNAME
	POSITION/ABTEILUNG
2	NAME/VORNAME
	POSITION/ABTEILUNG
3	NAME/VORNAME
	POSITION/ABTEILUNG
	MITARBEITER: <input type="radio"/> BIS 100 <input type="radio"/> 100-200 <input type="radio"/> 200-500 <input type="radio"/> 500-1000 <input type="radio"/> ÜBER 1000
	FIRMENNAME
	STRASSE/POSTFACH
	PLZ/ORT
	TELEFON/FAX
	<b>Warum Ihre E-Mail-Adresse wichtig ist!</b>
	Sie erhalten so schnellstmöglich eine Bestätigung Ihrer Anmeldung, damit Sie den Termin fest einplanen können.
	E-MAIL
	<small>(MIT NENNUNG MEINER E-MAIL-ADRESSE ERKLÄRE ICH MICH EINVERSTANDEN, ÜBER DIESE MEDIUM INFORMATIONEN DER MANAGEMENT CIRCLE GRUPPE ZU ERHALTEN.)</small>
	DATUM
	UNTERSCHRIFT
	ANSPRECHPARTNER/IN IM SEKRETARIAT:
	ANMELDEBESTÄTIGUNG BITTE AN: ABTEILUNG
	RECHNUNG BITTE AN: ABTEILUNG

### Bitte rufen Sie mich an, ich interessiere mich für

- Inhouse Trainings
- E-Learning
- Ausstellungs- und Sponsoringmöglichkeiten

## Über Management Circle

Management Circle steht für *WissensWerte* und ist anerkannter Bildungspartner der Unternehmen. Mit kompetenten Bildungsleistungen garantieren wir durch unsere Erfahrung Fach- und Führungskräften nachhaltigen Lernerfolg. Vom praxisnahen Seminar bis zur richtungsweisenden Kongressmesse – vom individuell konzipierten Inhouse Training, praxisorientierten schriftlichen Management-Lehrgang bis zum innovativen E-Learning erhalten Sie alles aus einer Hand. Mit über 40.000 Teilnehmern bei unseren Präsenzveranstaltungen im vergangenen Jahr gehört die Management Circle AG zu den Marktführern im deutschsprachigen Raum. Unser aktuelles und vollständiges Bildungsangebot finden Sie unter: [www.managementcircle.de](http://www.managementcircle.de).